رابط المادة على منصة باحث

شرح زاد المستقنع | كتاب البيع |)باب الخيار( )٥(

أحمد الخليل

طيب استنى بسم الله الرحمن الرحيم كنت بالامس تكلمت الخيار الذي يثبت بسبب التكبير تمام واخذنا تبعا بذلك الجيوع الاربعة عرفنا ما هي البيوع الاربعة اليوم نبين ما يتعلق في هذه البيوع الاربعة - 00:00:00

من احكام يقول الشيخ رحمه الله ولابد في جميعها من معرفة المشتري رأس المال لابد لصحة هذه البيوع ان يعرف المشتري وايضا البائع لكن المؤلف اكتفى بالمشتري لان البائع غالبا ما يكون عارفا بالثمن - 00:00:52

لكن معرفة البائع للمشتري برأس المال لابد من معرفتهما لرأس المال بان يخبر البائع المشتري عن رأس المال. علة هذا الوجوب ان معرفة الثمن من شروط صحة البيع كما تقدم معنا - 00:01:12

ولا يمكن ان يعرف او ان تعرف قيمة هذه السلعة الا اذا عرف رأس المال لانه يبيع برأس المال اما بزيادة او نقص او مساوية ولا يمكن ان نعرف الثمن الا اذا عرفنا - 00:01:35

الا اذا عرفنا رأس المال الا اذا عرفنا فاذا بيوع التولية واعطي المرابحة والشركة والوضيعة لا تصح اذا بين البائع للمشتري رأس المال السبب في ذلك كما قلت ان معرفة الثمن من شروط صحة البيع - 00:01:51

ولا يمكن معرفة السمع في هذه البيوع الاربع الا اذا عرف مقدار رأس المال الا اذا عرف مقدار المال مسألة ظاهر كلام مؤلف رحمه الله انه يثبت للمشتري الخيار اذا بان اقل او اكثر - 00:02:09

اذا بان الامر على خلاف ما اخبر به البائع بين اللسان والرجل يرحمك الله ظاهر كلام المؤلف انه يثبت الخيار للمشتري بهذه البيوع الاربع اذا لم يخبر البائع برأس المال اخبارا صحيحا - 00:02:33

وقد خالف المؤلف رحمه الله تعالى المذهب في هذه المسألة عرفنا ما هو قول المؤلف وهو ثبوت الخيار بين الامساك والرد ينبغي ان نعرف المذهب الذي خالفه المؤلف. فالمذهب ان البيع - 00:02:55

في هذه البيوع الاربع يصح ويقع لازما ويقع لازما ولو اخبر البائع بخلاف الصدق لكنه يصح ويلزم مع حظ الثمن اي مع حق المقدار الزائد الذي اخبر به البائع على غير وجه الصدق - 00:03:12

ومع حقه اي الزائد ومقدار الربح في المرابحة ومع حقه ومقدار الخسارة في الوظيعة المثال الموضح اذا باع شخص على شخص سلعة اخبره ان رأس المال فيها مئة وباعها قومية - 00:03:41

كم الثمن مئة ثم اذا فبين ان القيمة الحقيقية لهذه السلعة هي ثمانين او هي ثمان وستين فعلى المذهب للمشتري الخيار بين ايش فعلى قول المؤلف فعلى قول المؤلف للمشتري الخيار بين - 00:04:08

الامساك وعند الحنابلة ليس له خيار وانما يقع البيع لازما ولكن له ان يحس بمقدار الزيادة فتصبح السعر كم؟ يصبح السعر بثمانين بثمانين كذلك المرافعة مشاركة والوضيعة ففي المرابحة مثلا - 00:04:30

اذا دعا عليه السلعة مع ربح عشرة في المئة ونحن عرفنا ان المرابحة هي البيع بايش مع ربح معلوم. احسنت فاذا دعا عليه ما معرفة معلوم وهو عشرة في المثال في المئة - 00:04:51

واخبره ان رأس المال مئة كم الثمن مئة وعشرة ثم اذا تبين ان الثمن الحقيقي يعني رأس المال وتسعون فسنحط من الثمن الاصلي عشرة ومن مقدار الذبح كم عشرة بالمئة - 00:05:10

واحد لانك ستنقص من مقدار الربح تتنفس من رأس المال وتتنقص من ماذا؟ من مقدار الربح في نفس القيمة الحقيقية فسيدفع بدل

مئة وعشرة كم ها حتى يدفع بعد خصم ما يقابل رأس المال وما يقابل نسبة الربح - 00:05:33
هكذا من مراد الشركة وفي الوضيعة نفس الشيء. لو باع فظيعة يعني برأس المال وخسارة عشرة في المئة ففي المثال اذا اصبح تسعين سيكون الثمن ثمانين وننقص ايضا عشرة بالمئة وهكذا نجري المثال كما - 00:05:58
قلنا في المراقبة هذا هو القول الايش؟ الثاني وهو الذي يمثل المذهب وهو الذي يمثل المذهب دليل الحنابلة قال ان بيان او انه اذا ظهر ان البائع دولية او مرابحة لم يخبر برأس المال على الوجه المطلوب. ثم تبين انه اقل فان هذا لم يجد المشتري الا ربحا - 00:06:15
فهو قد رضي بشراء السلعة في المثال بمئة وعشرة والان اصبحت بكم بتسعة وتسعين فاذا هذا البيان لم يجد المشتري الا خيرا اليس كذلك؟ لم يجد المشتري الا خيرا. فلا يثبت له خيار. وانما له ان يحط من الثمن فقط - 00:06:45
واضح في وجهة نظر الحنابلة واذا تأملت وجدت ان قولهم قوي جدا وانه لا معنى لاثبات الخيار بين الفسخ والرد والبائع في مثل هذه الصور لانه رضي بالاكثر. فكيف لا يرضى بالاقل - 00:07:04
انه رضي بالاكبر فكيف لا يرضى بالاقل القول الثالث انه يثبت الخيار للمشتري مطلقا لان المشتري يخشى ان البائع كما خان في الثمن الاول يكون بالثمن الثاني ولان المشتري قد يكون له غرض - 00:07:20
من الاول الذي تبين انه ليس بصحيح كي يثبت له قيعة من امثلة ان يكون له غرض في الثمن الاكثر ان يكون المشتري قد حلف ان يشتري هذه السلعة بهذا الثمن - 00:08:02
فهو لا يخرج من يمينه الا اذا اشتراها بالثمن الاول او بالثاني بالاول فالذي يحقق غرض المشتري الاكثر او الاقل الثمن الاكبر في مثال المرابحة مثلا في مثال المرابحة مثلا - 00:08:18
الراجح كراج في المادة الراجح في المذهب وانه لا يثبت الخيار لا يثبت الخيانة بل له فقط ان يحط بمقدار الزيادة الا اذا تبين ان هناك سبب يقتضي ثبوت الخيار - 00:08:34
كالامثلة المذكورة في القول الثاني الامثلة المذكورة في القول الثاني اذا نقول الاصل انه لا يفوت الخيار الا اذا وجد ما يدعو الى اثبات الخيار حينئذ نثبت الخيار والا من حيث الاصل انه لا خيار ومذهب الحنابلة - 00:08:56
وجيه جدا توافق يعني مع المنطق وقل ان يكون للمشتري غرض بان يهتدي باكثر من السعر الذي حصل له بعد اكتشاف خيانة البائع هذا قل ان يقع والحكم في الشعب للغالب لا للنادر - 00:09:18
نقول الراجح انه لا خيار والبيع لازم وانما يحق له من القيمة بمقدار ما زاد البائع نعم وبأكثر من هذه طيب يقول الشيخ وان اشتراه وان اشتراه بثمن مؤدب يعني - 00:09:35
وان اشترى البائع هذه السلعة بثمن مؤجل ولم يبين المشتري ان هذا الثمن تراه به مؤجلا ونبين للمشتري انه شرى هذه السلعة بهذا الثمن لكن مؤدلا فانه يكسب للمشتري الخيار بين الامساك - 00:10:12
وايش والرق الا عند المؤلف مثال ذلك زي سلعة سيارة بمائة الف قادم ثم ذهب يبيع هذه السيارة تولية ويغري المشتري الجديد انه انه اشترى هذه السيارة بكم بمائة الف وانه سيبيع عليه بمثل ما اشترى به يعني تولية - 00:10:37
فيقوم المفتري ويدفع مئة الف ثم يتبين بعد ذلك انه اشترى هذه الزيارة بثمن مؤجل عند المؤلف للمشتري الثاني الخيار بين الفسخ والرد لانه تبين ان بائع رشه السماء من حيث الصفة لا من حيث المقدار - 00:11:02
سهلة من حيث المقدار والقول الثاني انه لا يثبت للمشتري الخيار فليقع البيع لازما ولكن للمشتري الثامن الاجل الذي يساوي اجل البائع الاول فنثبت للمشتري نفس الاجل الذي ثبت للبائع - 00:11:24
ونجعل بيع لازمة لان المفتري الثاني لم يزده هذا الحكم الا خيرا فانه اشترى في الاول مئة نقدا والان اشترى بمئة ماذا؟ مؤجلة وهذا فيه زيادة خير للمشترك كما قلنا في مسألة - 00:11:53
وهذا هو الرافض وهذا هو الا في سورة واحدة وهي اذا دخل الضرر على المشتري بسبب التأديب اذا دخل الضرر على المشتري بسبب

التأجيل حينئذ له الرد يعني الفرس من ابرز واوضح واشهر الامثلة - 00:12:16
على ان يدخل الظرر على المشتري بسبب تمكينه من الشراء مؤدلا ان يكون هذا سببا في اضاعة المال لان بعض الناس اذا بقي المال بيده ضاع عليه وصرفه في اه - 00:12:38
ما ينفع وما لا ينفع بينما اذا دفع نقدا صار هذا سببا في ماذا في حفظ المال فاذا كان هذا البائع الثاني من الناس الذين لا يحسنون صرف المال فلا شك ان تمكينهم من البيع المؤجل فيه اضاعة للماء ليس كذلك - 00:12:56
به ضاع المال على ايه؟ حينئذ يثبت له بين الفصل بين الفخ والرد ولا نقول اذا خشية من سلف المال فليدفع المال نقدا اليس كذلك؟ لا نقول هذا؟ لماذا؟ لان البائع باع عليه تولية - 00:13:14
برأس المال وكتب عنه التأديب. فثمن هذه السلعة في الواقع اذا اراد ان يشتريها نقدا اقل او اكثر من مئة اقل فاذا لا يجوز ان نلزمه بالدفع اذا كان يظره الانتظار بل له الفسخ لانه مظلوم - 00:13:32
له الفسق لانه مضمون ثم قال او ممن لا تقبل شهادته له معنى هذه العبارة اي اذا اشترى البائع ممن لا تقبل شهادته له كابيه وابنه وزوجته ولم يخبر المشتري انه اشترى من هذا الشخص - 00:13:48
يثبت المشتري الثاني الخيار بين الالواء والامساك وبين الرد والفسخ وهذا الحكم عند المؤلف وعند الحنابلة فالمؤلف لم يخالف بهذا الحكم الحنابلة وانما خلقهم في مسألة البيع المؤجل في مسألة بيوع التولية اذا اخبر بخلاف الواقع - 00:14:15
واضح ولا لا؟ التعليم في انه يثبت له ان الانسان اذا باع واشترى مع مثل هؤلاء يعني مع من لا تقبل سعادته لا فانه غالبا سيراعيه ويجامله وهذا يكون على حساب المشتري الجديد - 00:14:42
فالواجب ان يخبر المسلم الجديد انه ترى هذه السلعة بهذا الثمن لكن ممن ممن لا تقبل سعادته له وهذا يؤكد ما تقدم معنا في الدرس السابق ان هذه البيوع بتخدير الزمن ابيض من بيوع ماذا - 00:15:02
من بيوع السهم احسنت لانه ملزم باخبار بالتفاصيل الدقيقة حتى يجب ان يخبر ممن اشترى اذا كان لهذا اثر على الثمن كما في هذا المثال فهو في الحقيقة ما ينبغي ان الانسان يبيع تخدير الا اذا بين كل شيء حتى ما يظن هو انه ليس له علاقة - 00:15:22
ثم قال المؤلف رحمه الله تعالى او باكثر عقل من ثمنه حيلة يعني اذا اشترى البائع هذه السلعة باكثر من ثمنها قيل ليبيعها ليرجع فيبيع هذه السلعة تولية على شخص اخر - 00:15:46
مثال اهو ان يشتري الشخص من غلام الذي اعتقه بثمن مرتفع حيلها فيشتري السيارة التي سبعين بمئة ويعطي الثمن لغلامه وهو اذا اعطى الثمن انما يعطيه لمن لغلامه لغلامه الحر وهم قالوا الحر لان العبد لا يشتري من سيده ولا يشتري سيده منه - 00:16:08
ثم يذهب الى السوق ويبيع هذه السلعة بيع تولية بكم بمئة وهذه الزيادة حيلة ليتمكن من تصريف هذه السلعة بثمن اكبر من ثمنها الحقيقي فمثل هذه الحالة يثبت الخيار للمشتري - 00:16:38
بين الامساك والرد وتعتبر او يعتبر هذا العمل من الخي خداع للمسلمين ليس كما خدعه وغشه بان يشتري باكثر من ثمنها قيل من ذلك ايضا وهو اقبح من هذه السورة - 00:16:55
ان يشتري من شخص اخر من اجنبي بثمن مرتفع ويتفقا ان الربح الذي يحصل بعد ذلك اذا باعه الاولية يقسم بينهما فيقضي لديه ويقول تأكدي منك هذه بزمن اكثر من زمن هلل - 00:17:14
حقيقي بثمن اكثر من ثمنها الحقيقي ليتمكن من بيعها تولية واقول اشتريت برأس المال لان كثيرا من الناس اذا جاء ورأى التاجر الذي يعرف الاسعار وقال له الساجد انا اشتريت هذه السلعة بهذا الثمن سابيعها بنفس الثمن يتشجع لانه يعلم ان هذا التاجر لن يخدع - 00:17:37
فيقول اذا كان هذا تاج ترى بهذا السعر فانا اشتري بهذا السعر فاذا كانت هاجر حيلة يتمكن من اهل ربح زائد على ثمن الثمن الحقيقي للسلعة. فهو حيلة محرمة واثم - 00:18:07
وللمشتري اذا تبين الامر الخيار بين الانسان وماذا مرة نعم والحق الفقهاء بثلاث سور ذكرها في الشرح. الصورة الاولى المحاباة ان

يشتري بثمن مرتفع محاباة لا حيلة وانما محاباة يعني ان يأتي شخص الى رجل فقير يبيع السلاح - 00:18:22
ويشتري منه سلعة التي تقدر بخمسين بالمئة محاباة واعانة له. نقول انت محسن بالاعانة. لكن اذا اردت ان تبيع هذه السلعة بتقديم الثمن يجب ان تخبر برأس المال وانك اشتريت هذه السلعة محاباة واعانة للبائع واضح ولا لا؟ فان لم يخبر - 00:18:46
فانه يثبت ايضا للمشتري وخيار وايضا اذا اشترى صورة ثانية اذا اشترى لرغبة تخصه اذا كانت السلعة رغبة تخص هذا المشتري الاول بالله. واما سائر الناس فلا تعنيهم هذه الصفات - 00:19:06
فاذا اراد الانسان ان يشتري برغبة تخصه فسيشتري السلعة مهما ارتفع الثمن اليس كذلك وان ارتفع عن السعر المعتاد بالنسبة لهذه السلعة لان فيها صفة خاصة تخصه هو فاذا اشترى على هذه الطريقة فيجب عليه ان يبين - 00:19:26
يجب عليه ان يبين انه اشتراها لوجود صفة خاصة به وان سعر هذه السلعة في السوق ليس بهذا الارتفاع الذي اشتراها هو الذي اشتراها هو وهذا موجود يعني اشتري اه زيارة بصفة تخصه ولا تخص الناس - 00:19:47
او يفتدي كتابه هذا قد يقع يخصه هو ولا يخص الناس مثال ذلك كثير قال يشتري الانسان مخطوطة باهظت الثمن لان له فيها اه حاجة خاصة بان يراجع مسألة لا توجد الا في هذه المخطوط. او لاي غرض. بينما سائر الناس لا تعنيهم هذه المخطوط لا من قريب ولا من بعيد - 00:20:06
ليست من المخطوطات النفيسة ولا فيها زيادة عن غيرها فاذا اراد ان يبيعه واراد ان يبيع بتكبير الثمن يجب ان يخبر انه شراها بصفة خاصة به المثال الاخير اذا اشترى - 00:20:30
بموسم يفوت اذا اشترى في موسم ترتفع فيه بعض السلع ثم فات فلا يجوز له ان يبيع بتأخير الثمن بدون ان يخبر انه اشترى هذه السلعة في موسم في موسم فات - 00:20:44
الى ذلك مع بداية الدراسة موسم لماذا الادوات القلمية مع قرب الحج موسم لماذا ها بايه باشياء كثيرة احسنت للغنم صحيح لكن كل اناث ما فيه ينبع يعني آآ احيانا للسيارات احيانا موسم - 00:21:03
الاحرامات لكن التمثيل بالاحرام ليس بصحيح لماذا لانه سلعة خاصة في هذا الفن لكن نحن نريد سلعة لا تختص بهذا الموسم يمكن ان تباع بغير هذا الموسم مثل السيارات الكبيرة والهدي - 00:21:34
الاضاحي التي تهدى للحرب فان اشتراه بكم مرتفع هذه السيارة بسبب انه في موسم الحج ثم اراد ان يبيع هذه السلعة فلا يجوز ان يبيع بتقدير الثمن الا اذا اخبر انه اشتراها - 00:21:50
الموسم الله يعني انسان المسلم الاختيار بين الانسان والرد. احسنت او باع بعض السفرة بغسلها من الثمن ولم يبين ذلك في تخفيضه في الزمن يعني ثبت ذي المشتري بين الامساك - 00:22:04
صورة هذه المسألة اذا اشترى الانسان بذكر الانسان شيئين واحدة بثمن واحد ثم اراد ان يبيع احد هذين الشيئين بقسطه من الثمن فانه يجب عليه وجوبا ان يخبر انه ترى هذه السلعة - 00:22:30
طه فكان يعني مع سلعة اخرى يعني مع سلعة اخرى في هذا الخير ان يكون بثمن واحد لماذا؟ تعليل انه يجب ان يخبر التعليم ان تقسيط الثمن على السلعتين مما تختلف فيه الانظار - 00:22:51
وهو من الظن والاحتمال وليس من الفقر فيجب ان يعلم المشتري ان تقسيم وتقسيط الثمن على السلعتين قام به البائع حتى يقرر هو هل يشتري او لا يشتري واضح او غير واضح - 00:23:10
واضح من هذا سورة واحدة اذا كان البائع الاول اشترى سلعتين متطابقتين تماما تماما حينئذ لا يجب عليه حتى لو باع بتقصير الثمن ان يخبر انه شرى هذه السلعة صفقة. لماذا - 00:23:27
يعني السلعة هذه كالسلعة الاخرى تماما فالثمن يقسم على سلعتين بالمنافقة ولا اشكال ولو لم يخبر بالثمن اما اذا اشترى مثلا سيارتين من نوعين مختلفين تقطع يعني بسعر واحد ثم هو يرى ان هذه الزيارة لها ثلث الثمن وهذه الزيارة لها ثلث الثمن - 00:23:47
واراد ان يبيع بتخدير ثمن يجب ان يخبر المرشد الجديد ان تقدير الثمن من سعر السقف فقام به هو حتى ينظر المشتري الجديد ان

رأى ان هذا التقسيم صحيح قبل والا رد - 00:24:13
اذا هذا هو الحكم. يقول الشيخ رحمه الله في الصور السابقة جميعا من قوله وان اشتراه بالامان مؤجل اه هذه المسألة الاولى والثانية او ممن والثالثة او باكثر والرابعة او باع بعض الصفات - 00:24:27
الحكم في الصور جميعا فليمثل القيام بين الامساك والرد الخيار بين الامساك والرد لما تقدم من ان هذه الاعمال تعتبر من الغش وخيانة والخديعة التي تثبت الجديد الخيار بين الامساك والايش - 00:24:42
والرب وتقدم معنا ان المؤلف متوافق مع الحنابلة بالمسائل الثلاثة الاخيرة وانه يختلف عن مع الحنابلة في المسألة الاولى المسألة الاولى تقدم ان الصواب انه لا يهتف للمشتري الخيار على الصواب - 00:25:03
وهو المذهب لا يثبت في مشتري او فيها متقدم يعني نعم وما يزاد في ثمن او يحط منه في مدة صيام المقصود بالخيار هنا خيار الشرط او خيار المجلس فاذا اختار الانسان السلعة بثمن معين - 00:25:22
ما تخفي مدة الخيار زاد في الثمن او نقص زيادة الثمن او نقص فانه يجب على البائع بتخدير الثمن ان يخبر المحتسب الجديد بالسعر الاول والزيادة ولا يكتفي بالسعر الاول دون الاخبار بالزيادة او بالنقص - 00:25:45
والتعليم ان الزيادة اصبحت جزءا من الثمن من الزيادة اصبحت جزءا من الثمن الذي هو رأس المال والذي يجب ان يبين في بيوع التقدير فيجب عليه ان يبين فان لم يبين يثبت للمشتري الخيار - 00:26:06
مثال هذا اذا اشترى ارضا بمئة الف ثم في مدة خيار المجلس ان ان انظر المثال او في مدة خيار شرط وهو يتصور كثيرا ارتفعت الاسعار ارتفعت الاسعار فجأة فحينئذ سيقول البائع للمشتري اما ان تزيد في الثمن - 00:26:23
او استعمل خيار الشرط وابطل البيعة اليس كذلك فاذا زادت الثمن واشترى المشتري مع الزيادة فعليه اذا اراد ان يبيع ان يبين رأس المال الاصلي مع ماذا مع زيادة وكذلك رأس المال العقلي مع النقص - 00:26:46
ثم بعد برأس بعينه يلحق برب العالمين. نعم يعني واذا اخذ البائع مع الثمن عرفا عن العيب او ارثا على البناية على المبيع فانه يجب عليه ان يبين اذا اراد ان يبيع في التخطيط - 00:27:04
الثمن الاصلي والارسل المضاف على الثمن المضاف على التنمية وقال الحنابلة في هذه السورة يجب ان يبين على وجهه معنى ذلك ان يقول اشتريت هذه السلعة بمئة واخذت قرف العين - 00:27:33
ثلاثين صار الثمن كم احسنت صار ثمن سبعين لا يجوز له ان يقول فمن هذه السلعة كم؟ سبعين بل يجب ان يقول اشتريت هذه السلعة بمئة واخذت ارسل اية بكم - 00:27:52
سبعين كذلك الجناية على المبيع ثلاثين فاصبح الثمن سبعين كذلك البناية على المبيع لو بني على المبيع الذي تراه بمئة وكانت قيمة الجناية الثلاثين فستكون قيمة المبيع سبعين فيجب ان نبين بالتفصيل ما حصل له هذا هو مذهب الحنافلة - 00:28:12
مذهب الحنابلة واضح؟ القول الثاني ان له ان يحط العرش من السعر ويخبر بالباقي له ان يحط الارخ من السحر ويكفر بالباء لان هذا حقيقة السلك فهي الان اصبحت بسبعين كما في المثال مثلا - 00:28:34
وهو اذا اخطأ فانما يخبر بالواقع هذا القول من وجهة نظري ضعيف جدا بل يجب ان يخبر بالتفصيل لان النقص الذي كان بسبب العيب ينقص السلعة او يزيد من ثمنها - 00:28:53
ينقص ثم هل يستوي ان يشتري الانسان السلعة ابتداء بسبعين وبين ان يشتري سلعة بمئة ثم يكتشف عيب ويأخذ ارشى هذا العيب وتصبح هل يستوي هذا عند المشكل الجديد؟ ان يعلم او ان لا يعلم ذلك قطعا انه لا يستوي فانه في المثال الثاني ستنقص السلعة - 00:29:19
لان نقصان السعر صار بسبب العيب او بسبب الجناية كل منهما يسبب نقصان مالية السلع الصواب كما قال حماد الانه يجب ان يخبر بدقة وتقصير واذا استثقل هذا التفصيل وهذه الدقة فليبع مساومة ولا يبع مدى بتقدير - 00:29:41
كان واضح ولا لا نعم ثم قال وان كان ذلك بعد نزول الملك لم ينهض به. طيب وان كان ذلك بعد لزوم البيع لم يلحق به الاشارة بذلك

فقط الى مسألة - 00:30:02
الزيادة والنقص في دون اخذ ارث العيب او دماء حرف العيب او البناية يجب ان يخبر به مطلقا ولو بعد العصر اما الزيادة والنقص يجب ان يخبر بها قبل العقد يعني قبل تمام العقد. ولا يجب ان يخبر بها بعد تمام العقد. بعد تمام العقد - 00:30:21
لماذا اما وجوب الاخبار حرف العين وعارف دمائه فلان هذا اصبح جزءا من الثمن الذي يجب ان يخبر به وهذا لا يختلف ان يكون بعد او قبل العقد واما عدم وجوب الاخبار - 00:30:43
بالزيادة والنقص بعد العقد لان هذه الزيادة او النقص في الحقيقة ليست من الثمن وانما هي تبرع وانما هي تبرع مثال ذلك اذا اشترى زيد بن عمر سلعة بمئة ثم لما اراد - 00:31:01
عمرو يسلم مئة ريال قال زيد يكفي ان تسلم تسعين بعد تمام العقد والانتهاء خيار الشرط وخيار المجلس في الحقيقة خصم هذه العشرة انما هي ماذا تبرع تبرع ليس لها علاقة بقيمة المبيع ليس لها علاقة بقيمة المليون ريال - 00:31:19
فلا يجب على الباء بتخفيف ما يمكن يقول انه خصم لي في هذه السلعة كذا وكذا لان هذا تم بعد العقد فان هذا اما بعد مع ذلك اقول هذا مذهب الحنابلة وهو دين - 00:31:43
مع ذلك اقول لو انه اخبر بذلك لكان هو الاولى ما دام يبيح بتخفيض الثمن لماذا؟ لان الغالب ان البائع الاول انما يحق من الثمن لماذا لانه غالبا يكون رفع سعر السر - 00:31:59
فاذا اراد ان يستلم الثمن الباهظ حط له يعني من سعر اختيارا لكن مراعيا سعر السلعة في السوق فيعني ينبغي ويتأكد حتى ولو كان بعد العقد اذا حق البائع الاول من الثمن ان تخبر بذلك - 00:32:23
ان تخبر بذلك والا فتجنب قظية البيع بتخطيط ثم قال وان اخبر بالحال فحسن يعني بالاحوال التي لا يجب ان يخبر فيها بالباء بالحال الاولى والاحسن ان يخبر لان هذا اكمل في الورع اقرب الى الصدق اكمل في الورع واقرب الى الصدق - 00:32:41
بهذا انتهى النوع الثالث من الخيار بدأنا بالنوع السابع نعم ولكل من خالهما من قولها نعم يقول الشيخ رحمه الله السابع خيارا لاختلاف المتبايعين النوع السابع هو الخيار الذي يثبت بسبب اختلاف - 00:33:05
المتبايعين ولاحظ ان الشيخ المؤلف رحمه الله اطلق الاختلاف لانه سيبين انواع هذا الاخلاق اذ قد يكون الاختلاف في قدر الثمن قد يكون في قدر المثمن قد يكون في نوع السلعة قد يكون في نوع الثمن قد يكون في اشتراط شرط قد يكون في التأجيل قد يكون في الرهن اذا انواع الاختلافات بين - 00:33:49
البائع والمشتري كثيرة ولذلك اطلق ثم سيبين كل نوع على حدة بدأ الشيخ بالاختلاف الم تعلق بقدر الثمن وانما بدأ به المؤلف رحمه الله لانه اكثر انواع الاختلافات بين المتباين - 00:34:13
فان الاختلاف غالبا هو في ماذا كالقيمة في قدر الثمن غالبا قد يكون فيه خلاف بالسلعة ويأتينا لكن الغالب انه في قدر السمع المذهب يقول الشيخ فاذا اختلف في قدر الزمن احالتا - 00:34:34
اذا اختلف في قدر الثمن الحكم عند الحنابلة ان يحلف كل منهما سيأتينا من يبدأ وكيف يبدأ لكن نحن الان معنيين بالحكم العقلي تحالف ثم اذا لم يرضى احدهما بقول اخر - 00:34:52
منفذة قلبية فسخ البيع هذا هو الحكم عند الحنابلة ولو ان المؤلف يعني قال تحالف ولكل نفاس ثم بين طريقة الحلف مكان اوضح واكمل في الحكم على كل من الان نقول - 00:35:10
انه اذا اختلف في قدر الثمن تحالفا ثم اذا لم يرضى احدهما بقول اخر فمن سيأتينا ففسخ البالغة الدليل قالوا الدليل على هذا ان كلا من البائع والمشتري مدع لما ينكره الاخر - 00:35:27
كل منهما مبدع من وجه ومنكر من وجه اخر والنبي صلى الله عليه وسلم يقول البينة على المدعي واليمين على النفع وهنا كل منهما منكر فاليمين على كل مسلم هذي وجهة نظر الحل السياسي. القول الثاني - 00:35:48
ان القول قول البائع ان القول قول البائع بيمين طبعا او يتراجع من القول قول البائع بيمينه او واستدل هؤلاء قول النبي صلى الله

عليه وسلم في حديث ابن مسعود - 00:36:15
البيعان اذا اختلف البيعان فالقول قول البائع او يترددان اسمع اذا اختلف القول قول البائع او يتردد هذا الحديث صحيح هذا الحديث صحيح القول الثالث ان القول قول مشترك لانه منكر لوجوه الثمن عليه - 00:36:38
وفي الشرع القول او المنكر الراجح والله اعلم القول الثاني كان حلف بن مسعود ناقص في المسألة لكن اشار الشيخ الفقيه من قدامى بلا شيء لو تأملت انت ايضا لوجدته - 00:37:13
وهو ان القول الاول القول الثاني بالمعنى متقاربة كقاربان جدا او متفقان لان القول الثاني القول قول بائع لكن اذا لم يرضى المشتري يترادان بنص الحديث وفي القول الاول يتحالفان واذا لم يرظى احدهما قول اخاه ايضا - 00:37:39
فهو في الحقيقة متقاربان لكن نقول ما دام النبي صلى الله عليه وسلم اثبت القول للبائع فنحن نقول للمشتري القول قول باعد ان رضيت والا خذ الثمن وانصرف اذا القول الراجح هو القول الثاني مع العلم نعم - 00:38:05
ان قول اول وحدين متقاربان ثم قال المالك مبينا كيفية الحلف. يقول فيحلف البائع اولا يجب ان يبدأ البائع بالحزب بامرين الامر الاول ان جانبه اقوى لان السلعة سترجع اليه عند الفسخ - 00:38:24
هذا نوع قوة في جانبه الدليل الثاني ان النبي صلى الله عليه وسلم حديث ابن مسعود جعل القول قول من البائع يعني بيمينه فاذا نبدأ به اذا نبدأ منه فالقول الثاني انا نبدأ بالمشتري - 00:38:50
لانه منكر والصحيح مذهب الحنك لنبدأ ببائع لان جانبه اقوى ليست لاسيما مع وجود حديث ابن مسعود ثم قال ما بعته بكذا وانما بعته بكذا اكتملت العبارة على ان يمين - 00:39:16
البائع يجب ان يشتمل على نفي واثبات ويجب ان يبدأ بالنهي اشتملت على نهج واثبات ويجب ان يبدأ اما الاشتداد على النهي والاثبات فلتحقيق السعر لان نطلب من البائع ان يثبت - 00:39:38
السعر الذي يدعيه وان ينفي الشعر الذي يدعيه ماذا؟ المشتري واما انه يبدأ بالنفي فلان شأن اليمين في الدعاوى انها للنفي اليس كذلك اليس في اليمين دائما للنفي لان البينة على المدعي واليمين على من ايش - 00:39:58
قال له على من انكر فهو ينكر ينفي فلذلك دائما الشأن في ايمان الدعاوى ان يبدأ بالنفي وما ذكره هو دين كما ذكروه سواء على اشتماله على نفي واثبات. وايضا بدء بالنهي والدين - 00:40:19
ولا مراهق بالزام البائع بهذا ولا يفوت عليه المقصود ثم قال ثم يحلف المشتري ما اشتريته بكذا وانما اشتريته بكذا ما قيل في البائع يقاتل في تمام فان السبب الذي جعلنا نقدم البائع - 00:40:37
هو السبب الذي جعلنا ايش نؤخر المشترك واما مسألة ان يجمع بين النبي والذات وان يبدأ بالنبي العلل السابقة. ثم قال الشيخ ولكل الفسق اذا لم يرضى احدهما بقول اخر اذا تحالفا - 00:40:55
لا يخرج الامر عن انواع النوع الاول ان ينقل احدهما عن اليمين فاذا قلنا لهم تحالف واحدهما قال لن احلف فالحكم اذا نكل احدهما عن اليمين ان قول قول ماذا - 00:41:12
الاخر والدليل على ذلك قصة ابن عمر مع زيد وعثمان رضي الله عنهما فان ابن عمر لما رفض اليمين حكم عليه عثمان ورد السلعة اليس كذلك ان يتحالف ثم يرضى احدهما بقول اخر يسلم يقول فعلا ما ذكره - 00:41:32
الاخر صحيح حينئذ يقع البيع لازما وينفض وتنتهي الدعوة ان يتحالف ولا يرضى احدهما بقول اخر فحينئذ وهو الذي يريد المؤلف المشير اليك يحصل فسخ العقد يحصل فخذ للعاقل وينتهي العقد ويأخذ - 00:41:51
بائع السلعة والمشتري ثمان لماذا؟ لان النبي صلى الله عليه وسلم او يقول او يترادان واذا لم يرظى احدهما لقول اخر قال رحمه الله ولكل البسه اذا لم يرضى احدهما بالاخرة - 00:42:12
الفسخ لا يحصل بمجرد التحالف وانما لا يحصل الفخذ الا بتصريحهما بالفقه فاذا انتهى التحالف نقول لهم هل رضي احدكما بقول اخر؟ فاذا قال لا ماذا نقول السخاء له لماذا - 00:42:36

لان هذا العقد عقد صحيح لازم والمستوى في الشروط لا ينفسخ بمجرد التحالف وانما يحتاج الى فسخ بارادة المشتري والبائع اذا نقول لا يفعل الفس بمجرد التحالف بل لابد من ماذا - 00:43:00

لابد من التصريح بالفعل لابد من التفريق في الفتح ولا يقع القصف ايضا بمجرد عدم الرضا لا يقع بمجرد عدم الرضاعة بل لابد من هذي تدقيقات عند الفقهاء آآ لكن بالنسبة للعوام - 00:43:17

الامر يرجع للعرف اذا رأى انه متفاتخا بمجرد اليمين او بعدم الرضا بالثمن او بالسلعة حصل الفسخ لان الفسخ امر يرجع الى عرف الناس ان كان هذه مسائل ملحقة بالمسألة - 00:43:36

مسألة اختلاف المتباين. المسألة الاولى يقول فان كانت السلعة تالفة رابع الى قيمة مثلها اذا اختلفا في العام ثم تلفت فانهما يتحالفان على التفصيل السابق تماما فان رضي احدهم بقول اخر وان لم فسخ - 00:44:07

واضح ولا لا طيب اذا لماذا اعاد المؤلف هذه المسألة مع ان لها نهج مسألة اخرى ليبين ما هو العوظ ليبين ما هو العوظ وهو قوله رجع الى قيمة مثلها - 00:44:31

اما الاختلاف في السلعة سواء كانت تالفة او ليست بتالفة فهو واحد انهم يتحالفان ثم اه يحصل الفسخ ثم يحصل فسخ قول الثاني في هذه المسألة اذا تلفت السلعة انهما - 00:44:48

لا يتحالفان وانما القول قول المشتري قول قول المشتري لان النبي صلى الله عليه وسلم قال اذا اختلف المتبايعان والسلعة قائمة فالقول قول بائع او يتربع فمفهوم الحديث انه اذا كانت السلعة ليست قائمة فالقول قول من - 00:45:03

المشترك احسنت فالقول قول المشتري والصحيح الاول والصحيح الاول وان حكم هذه المسألة كحكم المسألة السابقة والجواب عن هذا الحديث ان الامام احمد حكم على هذه الزيادة بالضعف والشذوذ وان الرواة الذين رووا هذا الحديث لم يزيدوا هذه الزيادة وانما زادها رجل واحد فيه ضاع - 00:45:26

الخلاصة ان هذه الزيادة ضعفها الامام احمد ضعفها الايمان اذا تبين معنى الحكم الاختلاف على السلعة الثالثة قال رجع الى قيمة مثلها ظاهر كلام المؤلف انه اذا تلفت السلعة مرجع الى قيمة المتر مباشرة - 00:45:51

نرجع الى قيمة المثل مباشرة بدون نظر هل يوجد مثلها او لا يوجد وهذا مذهب عامة الحنابلة. جماهير الحنابلة يرون انه في هذه الصورة نرجع الى ماذا اذا القيمة لا الى المثل اذا القيمة لا الى المثل - 00:46:12

فذهب احد الحنابلة وهو الشيخ مجد الدين ابن تيمية الا انه في هذه السورة ننظر ان كان للسلعة مثل اتينا بالمثل والا رجعنا الى القيمة ونبدأ بالمثل فان لم يوجد رجعنا الى القيمة - 00:46:32

وما اختاره الشيخ هذا الشيخ الجليل اه هو الصحيح ما دام نستطيع ان نوجد مثل هذه السلعة لماذا نذهب الى القيمة؟ لماذا نذهب الى القيمة وهذا الشيخ له ترجمة في - 00:46:53

جايين طبقات الحنابلة بينه وبين ابن قدامة مراسلات لطيفة جدا طيب من طالب العلم يطلع عليها فيها من العلم والادب شيء كثير جدا كثير جدا حصل بينهما يعني مراسلات كثيرة في مسألة من المسائل - 00:47:09

وكتب له الشيخ ابن قدامة كتاب ينضح بالادب والعلم والتواضع مع انه يخالفه وبين له قوله وادلته الله نعم اقرأ طيب بين الثلاثة في صفتها فقول مستر الظمير في سنتها يعود للسلعة الثالثة - 00:47:26

يعني دخله في صفة هذه السلعة الثالثة فزعم البائع عنا صفاته فالخوف خوف مشتري لماذا لان القاعدة عند الفقهاء ان القول قول الغارم دائما من قول قول غار دائما فان اختلفا اثنان - 00:49:49

احدهما غار والاخر غير غار فالقول قول غارم ما هو دليل هذه القاعدة؟ دليل هذه القاعدة القاعدة الاخرى المتفق عليها وهي ان الاصل براءة الذمة الاصل براءة الذمة فاذا تلفت السلعة وزعم البائع ان - 00:50:14

ان مثلا ان العبد لو كان وزعم المشتري ان العبد عامي لا يكتب ولا يقرأ فالقول ماذا المفتري لماذا لانه غارم وجه الغرم انه اذا اثبتنا هذه الصفة فقيمة هذا المكلف - 00:50:36

ماذا قيمة هذا المطلق سترتفع ونفس الشيء في السلع الاخرى السيارات المطعومات كل صفة تزيد بها او يزيد بها الثمن وكذلك لو زعم البائع ان المشتري ترى منه سيارتي والمشتري يقول اشتريت سيارة واحدة - 00:50:59

فالقول قول من المشتري لماذا لان لو اخذنا بقول بائع للزم ان يدفع المفتري قيمة ماذا زيارتين اليس كذلك؟ فهو غار فالقول قوله. هذا من حيث الاصل والقاعدة. اذا دلت القرائن والبينات والادلة على خلاف ذلك - 00:51:22

فلس كان القاضي فاخز بالبينات الادلة. لكن الاصل ان القول قولها نعم والى طيب واذا فسخ العاقل يقول فسخ ظاهرا وباطنا يعني في حق المشتري والبائع لان هذا الفسخ انما ثبت - 00:51:45

لحق آآ من عليه ظلم سفعا لهذا الظلم وهذه المسألة تحتاج الى نبيد تفصيل تنفيذ سابق وكان اقام الصلاة سبحانك اللهم - 00:52:07